

破解商业银行不良贷款难题

◎文/汪一凡



作者简介:

知名会计学者, 厦门大学
会计系副教授。

近年来,银行行长们有两句名言甚是火爆。一是“赚钱都赚到不好意思说了”,二是“商业银行是弱势群体”。对于前者,弱弱地问一句就够了,“就算再能强取豪夺,你要攒多久的存贷利差和手续费,才能把一笔贷款收不回的亏空填补上,尤其是此类坏账不断产生时?”,对于后者,笔者却是甚有同感,因为商业银行在人前虽是各种强取豪夺,在人后却常因为放贷不慎,本息都打了水漂,像唐僧肉一样任人宰割。这里早就成为诈骗高发区,其实际情况之严峻,岂止是“不好意思说”的地步,银行保险法存款只赔50万元的设想释放了什么信号?作为会计学者,笔者还要“落井下石”般地指出,在商业银行的资产负债表上,由于“未分配利润”中有部分是没有现金支持,纯属做账产生的,从中划拨出来的“一般风险准备”,在坏账发生时自然也有部分只是账面数据,救不了风险的,这就更不安全了。

本文拟探讨如何破解商业银行不良贷款这一超级难题,这可能对购买各种债券的机构和人群也有实用价值。但先作个约定,本文不拟涉及对各种恶意诈骗案例的分析,这往往是“道高一尺,魔高一丈”式地发展的,防不胜防。本文只研究有正常的业务和会计核算报表,并经过专项贷款审计的债务人公司,为商业银行的信贷决策支招。

一、不要越界充当投资人

应当说,作为投资人和作为债权人,两者的风险偏好是不同的。投资人愿意预付资本,接受可能“血本无归”的风险,换取全部的剩余权益,也就是希望最后剩下的都是自己的,商业银行等债权人则不同,只希望在保住本钱的前提下,争取较高的利息收入而已,一旦出事时“利息我不要了,本金还给我就行”,是债权人共同的心声。这种差别,决定了其资金投向应该是不同的。

理论上,债权人最该做的事,是“锦上添花”:当债务人已经做得不错时再助推一把,而不是“雪中送炭”:在债务人前景还不明朗时就急于和他“生死与共”。所以,当有人借钱的理由是用于长期项目投资时,信贷员就要警惕了,这是应该找投资人而不是债权人的。商业银行可以纳入考虑范围的,只是其中工艺技术已经成熟(如一期工程已经大赚的“二期工程”)、市场容量现成(如投产后可以替代进口)的项目,总之,是能按计划如期完工,一投产就有稳定现金流入的项目。而要尽量回避的,是投资后还需要努力于产品研发和开拓市场,逐步发展,从而赚钱回收周期不易确定的项目。这后一类项目的资金是应该由投资者提供的,若找上商业银行借钱,则是绝对的供需错位,即使项

目本来多拖几年就可望回升趋稳的,因为被商业银行哭着喊着要如期还本付息,也难免资金链断裂而提早玩完,这种资金供求的组合,对于双方来说都是噩梦。

而且,做放贷决策时,不要指望出了事可以找担保人,担保人真要有那个现金流实力,他们两家自己现在就把事办了,哪还需要找你?也不要指望抵押物,放贷放成了“股东”或“地主”,并非商业银行所擅长处理的,都不是好事,更何况最终出了事时,抵押物是否有诈,可以变现多少,都是说不准的。总之,担保和抵押这种事,是放贷者自求心理安慰而已,作为信贷决策失误的第二道防线则未必有效。

所以,商业银行一定要摆正自己的位置和心态,保持基本的处事原则,不要像投资人那样有“血性”,随意任性发放贷款。从源头上直接控制,避开本来就不该触碰的项目,是降低不良贷款率最有效的方法。反之,自己跨界发放了贷款,先上了套,再来寻求解套大法,往往是太迟了,“不作死就不会死”是千真万确的道理。

至于证券市场上的人们也差不多,在当今各种理财产品满天飞的时候,先想清楚自己是投资人心态还是债权人心态,可以并愿意承受多大的风险,再来选择合适的品种,应该会更好些。

二、净赚钱是最重要的监控指标

商业银行之所以是“弱势群体”，还在于与农民工类似，不知道如何为自己“维权”。用厦门大学毛付根教授的话，这个权就是“知情权”。从旁观者的角度看有点好笑：债务人以一套圆不了谎的财务报表，往往就可以轻松换取商业银行的真金白银，反正谅你也看不出破绽。放贷以后，信贷员又不知道如何评估债务人还本付息的能力，所以没法及早采取应对措施，以致于坏账不断。依据西方教科书，又只会教给我们“流动比率”、“速动比率”之类扯淡的指标，那都是不顾债务人死活，让其停摆清盘后才能发挥作用的，做得到吗？

不良贷款产生的原因当然有很多，因贪腐等诸多原因，“睁一只眼闭一只眼”地硬要放贷也有，这往往是不可抗的，也不在本文关心的范围之内。笔者只是从技术操作的角度，推介一个有助于商业银行“知情权”的最重要指标，那就是“净赚钱”。无论是付息或是还本，都是需要现金的。从技术操作上看，可以分为“放贷前”和“放贷后”两个阶段，净赚钱都是其中最重要的监控指标。

首先是放贷前。要查究债务人的净赚钱历史数据，如果在多数时段里净赚钱持续为正数，说明其一直有较强的现金流支付能力，在此基础上才能作出是否放贷的决策。应当承认，有太多的手段可以用来粉饰净赚钱指标，例如自掏现金来购买自家产品或服务，自掏现金支付不入账的费用，等等，不过这都是需要现金流实力的。如果潜在债务人确有造假粉饰行为，骗个一年两年也许还行，连续骗上三年五年就不容易了，因为需要为此支付巨额的现金。这样，考察期越长，净赚钱越有可能反映债务人的真实情况，商业银行上当受骗的可能性就越小。这和聪明的女生对男生说“你就是骗我，也要骗我一辈子”，是同样的道理，都是抬高了行骗成本。

其次是在作出放贷决策后。由于注入

的资金改善了各种条件，一般说债务人的生产经营会更为顺畅，净赚钱也会更多。从这时起，信贷员就该时时监控债务人的还本付息能力了。债务人可用于还本付息的金额是由两部分相加得到的，即“监控期初的货币资金余额+本期净赚钱”，当这一金额大于到期应支付的利息或本金时，属于理想状态。否则，在支付时点前就要与债务人沟通，采取调度头寸的措施了。可以采取的措施其实有很多，暂停预计中的投资项目，变卖闲置不用的长效贵重资产，变卖积压的过多存货，变卖辅助性的业务，暂停可以适当推迟的物资采购，加紧催收货款，大股东以借款形式向公司提供临时性周转资金，等等，都是既可确保按期支付，又对生产经营主业不伤元气的行为，何乐而不为呢？这样的监控要到贷款本息完全收回方告结束，当然，由于本金金额最大，最严峻的是还本之前的一段时期，要为此作好一系列的理财调度工作，确保本金回收。

可见，卓有成效地降低不良贷款率，并不是可望而不可及的。关键在于商业银行要有充分的知情权。更关键的关键，则是要坚定地维护自己的知情权，并与债务人公司在理财方面密切配合，得到双赢的结果。当然，信贷员需要与债务人公司共享“净赚钱”等财务信息，并要求有一定的理财建议权，这可能要通过双方利益博弈，“有求于人”的债务人才会让步，并在贷款协议中明确下来。此外，委托第三方（如会计师事务所）实施特定要求的贷款专项审计以取得信息，也是可以考虑的。

三、“净赚钱”数据也会有诈吗？

且慢！上文已经点明，围绕商业银行贷款的，是一个诈骗高发领域，所以我们还回避不了、必须正而回答的问题是：如果连“净赚钱”也有诈，该如何是好？

以一般企业为例，净赚钱的计算公式是
本期净赚钱=经营活动产生的现金流

量净额+投资活动产生的现金流量净额-（财务费用-应付利息本期增量）

其中，“经营活动产生的现金流量净额”和“投资活动产生的现金流量净额”取自现金流量表主表，“财务费用”取自利润表，“应付利息本期增量”取自资产负债表。

会计是负有资产保护责任的，现金属于其中流动性最强，风险也最高的资产，对于“真金白银”的保管责任，只要略有差错，都可能意味着内部控制制度有问题，潜在着出大事的风险。所以，中国会计准则对于现金流量表有同时编报主表和补充资料的要求。也就是，在现金流量表主表上有个“经营活动产生的现金流量净额”，在附表上“补充资料1”也有个“经营活动产生的现金流量净额”，两者本是同一指标，却是采用不同的方法得到的，前者采用的是直接法，即直接统计的方法得到的，后者采用的是间接法，即从“净利润”开始，对其作各种必要的调节得到的。这就提出了两种方法的结果间要相互比较，不相符时该以谁为准的“验证”要求。

对此，早在2004年9月，笔者出版了《现金流量表的精确编制原理》（中国财政经济出版社），提出了后来定名为“汪张等式”（张为张世党先生，桃李软件同仁）的验证方法，表达式为：

经营活动的现金流量净额=净利润-经营性项目净增额-非经营活动导致利润净增额+非经营活动导致经营性项目净增额

（反向时以负数表现）

限于篇幅，本文不拟详细说明（请参见拙著《原来会计可以这么学》，立信会计出版社）。可以说，这一等式严谨地完成了三大报表相关数据之间的勾稽关系，并已经过广泛的实践考验，只要通过“汪张等式验证”，净赚钱数据就是可信的。十余年前颇为超前的一项科研成果，今天在此忽然找到“非君莫属”的、可以完美发挥的用武之地，甚感欣慰！